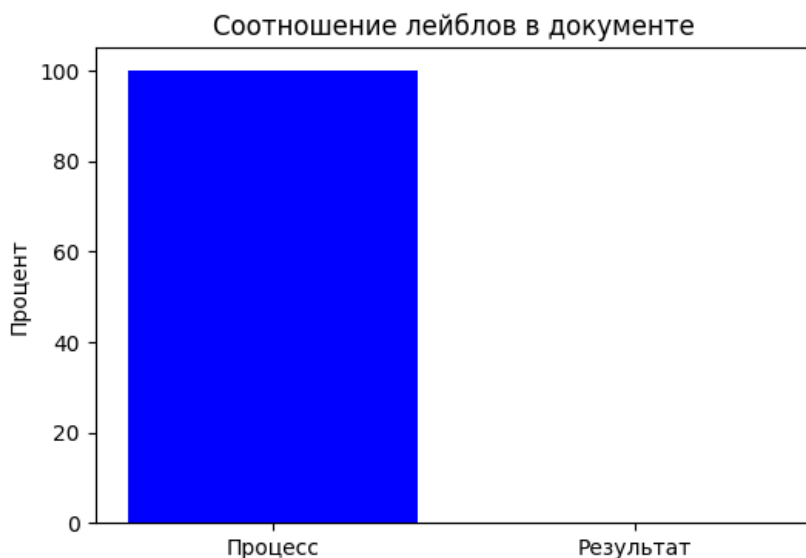


# Аналитический отчет

Файл: int16.docx

## Общая статистика



Всего абзацев: 32

Процесс: 32 (100.0%)

Результат: 0 (0.0%)

## Детальный анализ по абзацам

### Абзац 1 (Процесс)

...Не отвлекали, но может быть сейчас срочно вопрос там...

### Абзац 2 (Процесс)

Меня зовут Низомиддин Абдуллаев. Я руководитель ассоциации польского и узбекского сотрудничества и возглавляю деловой совет узбекских предпринимателей на территории Польши.

### Абзац 3 (Процесс)

Моя деятельность заключается в выводе экспорта товаров предпринимателей Узбекистана. Всей промышленности, которая на экспорт идет, в первую очередь - товаров, в которых заинтересованы Европейское сообщество, Европейский союз. И мы эти товары выводим на рынок Европы. Это медь, это текстиль, это сухофрукты. Такой широкий очень ассортимент. И мы помогаем нашим

производителям выводить... И как торговый дом, и как ассоциация, и как личный бизнесмен я сам покупаю эти товары и реализовываю здесь с предпринимателем. Ещё вопрос какой-то был?

---

#### **Абзац 4 (Процесс)**

Мой предыдущий опыт очень сильно помогает мне коммуницировать с людьми на высшем уровне, как и в Узбекистане так и в Евросоюзе. И именно... масштабность. Меня привлекает эта масштабность. То есть если я как владелец предприятия в Ташкенте... мы работали на локальном рынке. Да, мы работали с государством, мы поставляли всему Узбекистану. Это тоже довольно масштабно. Но сегодняшний день мы общаемся с рынками Китая с Африки, с разными рынками. И это масштабно, не говоря уже про весь Евросоюз и Центральной Азии. И поэтому этот масштаб конечно, привлекает масштаб и то, что мы можем, могу реализовать. И это получается. И чувствую свою необходимость именно в этом масштабе для страны... как минимум для нашей страны Узбекистан.

---

#### **Абзац 5 (Процесс)**

Еще раз что? Что предыдущий опыт различается...

---

#### **Абзац 6 (Процесс)**

Сходство – это то, что, когда ты руководишь на одном предприятии определенным количеством людей, в принципе, это то же самое и здесь. В масштабах такое же сходство. Те же самые... Методология решения проблем та же самая. То же самое - коммуницируешь, скажем, с крупными деятелями такими как и в Узбекистане, и с чиновниками и министерствами, так и крупными компаниями. Люди везде одинаковые с точки зрения методологии подхода общения. И здесь тоже самые люди, и тоже самые чиновники, и CEO, с которыми нужно общаться. И плюс-минус понимание – одинаковый подход. Большая разница в ментальности, в подходе. Вот сейчас мы общаемся и с турками и с Китаем и с Центральной Азией, и с Казахстаном. Узбекистан само собой - большой опыт. А на европейском рынке здесь колоссальная разница. Только на самом рынке Европы, не говоря уже о Штатах, куда мы выходим. И подход у менеджеров так и у чиновников абсолютно другой с точки зрения ментальности - они могут назначать встречи за 2-3 месяца вперед. И очень странно будет выглядеть, что это нужно оперативно через, там, 2-3 дня встретиться. В отличие от того, что мы это можем сделать с наших стран. То есть позвонить, сказать, можно ли встретиться. Подход, что у нас, в наших странах Центральной Азии, наверное, восток дело тонкое - это то, что мы должны... все-таки личностный контакт играет намного большую роль, чем в странах Евросоюза, намного большую. Здесь он тоже играет роль, но не на таком уровне, как у нас. То есть у нас доверие вызывается глобальное по рекомендации, и больше фактор, и менее по личным качествам. С точки зрения... если даже это крупный бизнес и рекомендация есть - это намного быстрее. В Европе - да - очень важна рекомендация, но больше будут упор смотреть на твой бэкграунд и твое ведение дел. Здесь есть разница в этом.

---

#### **Абзац 7 (Процесс)**

Будучи еще в Ташкенте, мы проходили очень много обучения и стажировок, и работы. Работали уже на тот момент с Европой. Но мы закупали товары, свои оборудования мы закупали с Италии, рассматривали варианты с Тайваня и Германии, поэтому опыт у меня уже достаточный - был более 10 лет до того как я начал эту деятельность в международной сфере. Потом обучались по миру. Это должно дало мне колоссальный подход. Опыт даже больше, наверное, чем у самих европейских предпринимателей, потому что мы понимали, и обучались, и понимали и экономику всех этих стран на уровне высшем - государственном. Проходили в министерствах, и нам объясняли методологию общения и налогообложения почти каждой из этих стран Евросоюза, что сейчас мне очень сильно помогает. Наверное, вот это больше всего мне помогло.

---

### **Абзац 8 (Процесс)**

Больше командная деятельность. Однозначно невозможно сделать хороший масштабный продукт одному. Это исключено. Просто априори. Но в то же время на старте очень сильная нагрузка идет на личность, на свои качества. Потому что, когда еще ничего нету, то команда не знает, как действовать. И нужно выстраивать процессы, и объяснять, и доносить, и только через определенный период времени команда будет помогать. Но на первом этапе нужно выкладываться лично самому. Получается, что это как одиночная игра. Потому что, если в этот момент положиться на команду, то она все равно может развалиться. Потому что команда еще не сформировалась. Но обязательно должна быть команда. И если нет перспективы что этой команды будет, то проект просто развалится. Нет будущего у этого проекта.

---

### **Абзац 9 (Процесс)**

Самый сложный вопрос, наверное, из всех в бизнесе. Кадры решают все. Это бизнес, это люди. И очень сложно подбирать. В первую очередь... сейчас мы тоже в этом отношении постоянно развиваемся. И, скажем так, более достигших успехов людей мы общаемся, смотрим. Наверное, в первую очередь это порядочность. Самое первое это в команде должно быть мы смотрим, чтобы человек был порядочный. Второе - чтобы он был быстро обучаемый, то есть любознательный. Само собой, у него должны быть навыки. Но и команда образующий - однозначно он должен быть командообразующий человек, в команде работать. Потому что отдельный игрок он всегда будет отдельно выстраиваться. Звездочки мы их называем. И они всегда демотивируют команду. И нужно обязательно, чтобы это был командный игрок. Они нужны <звездочки> но должен быть определенный баланс. Все должны быть командные игроки. Однозначно.

---

### **Абзац 10 (Процесс)**

Это нормальный процесс. Если воспринимать эти задачи, наверное, - не конфликты - они ежедневные. Буквально вот сейчас мы решаем такие задачи. Наверное, за последнюю неделю ситуаций таких минимум 10, серьезных ситуаций, в которых нужно подключаться. Это задачи, которые необратимы, они обязательно будут. И они только усилиют. И начинаешь их решать. Если с таким подходом обращаться, то тогда ты идешь вперед. Если ты понимаешь, что это проблема, которая постоянно возникает, можно не заниматься этим просто. Можно забыть... это не бизнесмен и это не задача. Бизнесмен, если сравнивать со спортом, это постоянное решение каких-то задач. И

рост идет только после решения этих задач. И мы понимаем это и открыты к этим задачам. И они приходят всегда оттуда, откуда их очень часто... оттуда откуда их не ждешь. Но их надо решать. И только тогда ты становишься...

---

### **Абзац 11 (Процесс)**

Ближе, скажем так, после сорока начинаешь понимать слово миссия. Наверное, это то, что и мотивирует. До этого мы очень много изучали эти термины и суть этих всех вопросов. Но это начинаешь понимать уже чуть позже. И я думаю, что я понимаю, что я могу сделать действительно многое. Что... и опыт, который у меня появился и мне это дано было сверху То есть и сверхсилы тоже начинаешь понимать. Верить во многое... сверхсилы... И осуществляет наверное, как решать эти вопросы... Сейчас сформулирую. Все-таки это миссия, которую нужно выполнять. И мы понимаем что кто-то все равно должен это выполнять. И у тебя это получается. Значит, ты должен это делать. И это помогает двигаться вперед. В том числе, когда это сложные процессы. Очень часто возникает вопрос, что хочется все бросить. И именно вот этот момент помогает все на следующий день встать утром рано и опять продолжать свое дело. Тем более когда ты понимаешь что это делаешь для своей страны. Ты понимаешь, что благодаря тому, что ты сделал, очень много людей получают, скажем, плюсы, бенефиты. И это двигает. Очень сильно двигает. Наверное, без этого вряд ли... тяжело было бы дальше двигаться. Когда появляются вопросы какие-то.

---

### **Абзац 12 (Процесс)**

В этом миссия и есть, что помогать другим людям масштабироваться, продвигать вперед. Скажем так, проложить путь - назовем это так. Чтобы другим людям было легче продвигать и масштабировать свои проекты. Например, может быть и громко будет сказано, как Колумб там появился в Америке. Соответственно после этого очень много кораблей Он проложил карту, нарисовал карту, путь. И после этого много кораблей начали двигаться в этом направлении и расширять торговлю, путешествовать. Примерно то же самое. Я вижу проблемы. Именно сейчас. И они как на ладони. Изучив эти все. В чем проблема, почему предприниматели не могут коммуницировать. И все, что там до этого рассказывали это правда. Просто нужно выставить определенную методологию. И согласно этой методологии она начнет работать. Проложить такую карту, дорожную карту. Наверное, вот в этом будет сказано. И когда это получается, и ты видишь эту проблему. И благодаря этой карте у других получается это осуществляется, причем в обе стороны. Не только Центральная Азия, особенно Узбекистан - Европа, а также и европейские предприниматели. Такие предприниматели тоже хотят выйти на рынок Центральной Азии, очень интересен. И им та же самая методология, она помогает. И в принципе, ничего сложного. Когда ты понимаешь этот процесс, ничего сложного в этом не заключается. И единственное, что когда определенные чиновники или какие-то действия применяют... начинают... Ты не чувствуешь отдачи. Вот больше, наверное, вот это раздражает. Не сама проблема, а когда ты чувствуешь безразличие на той стороне. Чиновников или определенных лиц. Которые по идее должны были бы якобы быть заинтересованы в этом. Вот в этот момент больше, наверное, опускаются руки, чем когда появляется какая-то определенная проблема. На таможне товар не разгрузился, или вовремя платеж не прошел банковский. Больше... он текущий. Но когда ты хочешь это сделать, а другие не

хотят. Хотя это прямая, скажем так, их обязанность служить государству. И вот в этот момент начинаются, конечно, опускаться руки. Но на следующее утро опять встаешь и начинаешь делать свое дело.

---

### **Абзац 13 (Процесс)**

Мы понимаем что эти чиновники тоже люди. И они оказались каким-то образом на своем месте. Может случайным. И это не все. Это не все. И очень сильно помогает, когда... Очень важный факт в бизнесе когда владелец поставил задачу, и когда бизнес идет в этом направлении. В государстве это начинается первое лицо. И мы видим, что это наше первое лицо. И окружение оно заинтересовано. Конечно, на локальных уровнях уже по-другому все происходит. Не всегда доходит. Так же, как и в бизнесе: какой-нибудь сотрудник не выполняет миссию, скажем, своего владельца компании. Или потом руководство оно все воспринимает. И главное, чтобы руководство понимало и двигалось в этом. И везде есть разные люди. Мы это понимаем. Это система. Это человечество. И это нормально, когда... Как и в бизнесе ты понимаешь что это нормально. Что не все будет как ты хочешь. И это единичный случай. Конечно, если это идет повально и массово то смысла нет двигаться в этом направлении.

---

### **Абзац 14 (Процесс)**

Еще одна из проблем, которая тоже вроде бы выбивает из-под ног. Но ничего страшного.

---

### **Абзац 15 (Процесс)**

Это новый этап. Новый этап. Я, может быть, наверное, неосознанно целенаправленно шел к этому. Это новый этап. Он сейчас... Скажем так. Третий, как минимум. Наверное, второй, но третий путь. На этапе развития, скажем так. Тамплин прошел один, дошел, научился всему, поставил, организовал. Следующий этап. Перешел на ступеньку. И сейчас это такая третья из глобальных ступенек. Этажей, наверное, да. И она сейчас на этом уровне. Вот тоже уже не на начальном. Когда-то это было на начальном. Когда мы приступали полтора года назад к этой деятельности. Вот. Идет... Сейчас минутку. <пауза> Все. Думаю, там успеем закончить?

---

### **Абзац 16 (Процесс)**

Еще нормально, да. Я переживаю. Если вы не переживаете на паузах, я могу так.

---

### **Абзац 17 (Процесс)**

Целый день так и переходит на переговоры.

---

### **Абзац 18 (Процесс)**

Так как сейчас нахожусь в Европе, и разница во времени, то получается приходится работать, можно сказать, 24 на 7. Подстраиваться под Узбекистан - это минус 4 часа, Казахстан, Бишкек - у

нас минус 5 часов. А плюс 12, если я не ошибаюсь, с Америкой. И со Штатами мы тоже работаем косвенно, но очень пересекаемся. Не так часто. И мы работаем в этом режиме. И получается, что мы можем и очень рано с утра... На сегодняшний день, допустим, в 6 утра начались звонки, рабочий день, потому что товар растамаживается в Белоруссии. Он выезжал там с Ирана. Там переговоры велись. Вчера ночью - около двух часов ночи я разговаривал с Америкой, потому что у них был день. Мы там обсуждали вопросы по мере и по авиа перегрузкам. Но, конечно, наверное, этот режим, скорее всего, больше это, наверное, зависит от человека, потому что когда я работал еще в Ташкенте в строительных компаниях, мы тоже тогда с 6 утра до двух часов ночи примерно так же и работали. Потому что отдача, это идет и отдача. Пока не выстроилась сама система, она выстроилась, там, годами. После этого, конечно, я бы смог позволить себе выйти из операционной части и, там какие-то 5-6 лет на этих ступенях, на этом этаже, позволить себе работать 2-3 часа в день, не более. Это более стратегические вопросы. И сейчас это следующий этаж на который я перешел. Я понимаю, что первый этап, и мне придется именно так действовать. Потому что вся нагрузка садится на личность, на себя. А далее это будет делать команда. Наверное, это и помогает. Если я буду знать что я все время так буду работать, то человек не выдержит. И в противном случае, наверное, мой мозг отключался бы, отказался выполнять такие действия в постоянном режиме. И мы сейчас выстраиваем систему. Я понимаю, что через какой-то период я перестану делать. И вот этот весь режим он примерно так и состоит. С утра звонок, встречи. Вчера тоже были встречи. Сейчас, так как это все идет на международных масштабах, все в зуме очень часто. Очень часто все встречи в зумах. Иногда бывают у нас поездки, причем очень такие, и в Алматы, и в Ташкент, и в Штаты, и по Европе. Здесь само собой очень близко. В Турцию, в Минск. Такие поездки они меньше, чем раньше, назовем так. То есть раньше я летал часто, потому что у нас были там Ташкент-Казахстан, Ташкент-Бишкек, Ташкент-... максимум это были Штаты - очень редкие поездки. Или Турция. Ну и в основном Италия. Это были такие вот, может быть, в три месяца раз. Сейчас понимаешь, что просто нереально летать во все эти страны. И больше это идет в зуме. Встречи в Google

---

### **Абзац 19 (Процесс)**

Успех однозначно, в любом случае, он есть при любых переговорах, даже негативных. Это тоже результат, это опыт. Однозначно. И если с таким подходом - как раз это помогает решению всех задач... и не закидываться, что там ничего не получается. Это определенный этап. С точки зрения быстрого успеха это, конечно, индикатор. Я рассматриваю, как оценка в школе. Она менее важна, важны знания. Но индикатор твоих знаний, это как раз оценка. И многие иногда путают, в том числе и мои дети, что оценка там важна. Нет, нам не нужна оценка. Просто это индикатор насколько ты эффективно это сделал. И самое главное - коммуникация. То же самое и в бизнесе. Наверное, индикатор - это деньги. Но это не то, что мы гонимся за деньгами. Это просто показатель того, смогли ты сделать что-то правильно или не смог. То есть насколько нужна твоя деятельность. Но, опять-таки, это в бизнесе. Если касается ассоциации, то, опять-таки, наверное, это больше оборот общий компаний. Но в итоге - да. Но на каждом шаге она не обязательно может показаться в деньгах. Она может показаться на контактах, на перспективах. Ну и, конечно, итоговый результат экономики, чем мы занимаемся - это... индикатор - это показатель средств, которые прошли или получили доход. Причем не обязательно, что доход получил я, а доход получил, допустим,

определенный ряд компаний или страна или государство. Это тоже показатель успешных переговоров.

---

### **Абзац 20 (Процесс)**

<длинная пауза> Наверное, <пауза> Самореализация. И действительно то, что я делаю приносит пользу. То есть кому-то принесла пользу. Наверное это и есть... Видеть... видеть, что она принесла пользу. В первую очередь это, можно сказать, не то, что благодарность, а то, что людям..., я вижу, что это стало полезно. Наверное, вот больше так. Конечно, там косвенно все зависит, что они готовы заплатить за услугу, скажем, которую мы организовываем, или то, что личный я доход получил. Но он всегда был у меня на втором, на третьем плане, на четвертом - не на последнем. Он очень важный фактор. Но когда... я не ставлю задачу именно сами средства приобрести, сейчас вспоминаю, очень часто об этом в последнее время думаю, скажем так. И я понимал, что всю свою деятельность я никогда не работал за деньги. Это очень важно. То есть ты работаешь в первую очередь, чтобы получить удовольствие и сделать что-то полезное и в строительстве, и в производстве. Когда из кирпичей становится здание, а из цемента, там каких-то разных кусочков... то же самое и в мебели - из разных кусков, из деталей, изделий появляется хорошая мебель, и люди получают удовольствие. Наверное, вот это. Если бы мне человек заплатил... и были случаи допустим когда... редкий <случай>, но был, когда человек заплатил, ты получил деньги, ты хорошую прибыль получил, но ты не чувствуешь, что там доволен человек, с той стороны. И я не вижу это индикатором успеха. Это не показатель. Именно основной все-таки показатель - это получения удовольствия. То, что человек за твою услугу был доволен, что ты сделал этот процесс, организовал что-то... купил он мебель - он был доволен, построили здание - и они довольны. И то же самое и сейчас. Индикатор – это то счастье, которое получил твой покупатель. Вот это индикатор.

---

### **Абзац 21 (Процесс)**

Да. Однозначно если ты не созидашь, то не видишь смысла просто. Смысл жизни теряется. Ты созидашь, и благодаря этому все человечество растет, процветает, строятся дома, дороги, государство. Даже чиновники, они тоже созидают, они строят процесс. И это все... благодаря этому все коммуницирует. Только и с этим пониманием, если есть понимание, хотя бы неосознанное, да... назовем многих.... Вначале я это просто делал неосознанно. Я прекрасно понимаю, что в 20 лет я не мог осознавать это все. Я просто это делал. А сейчас я делаю осознанно и это еще больше подносит удовольствие. Это очень важно. Не созидая мне кажется, нет смысла ни в чем.

---

### **Абзац 22 (Процесс)**

<длинная пауза>

Можно его обрисовать, но мы понимаем что все люди, и все они разные, и понимание идеальности у меня одно, у другого будет другое, у третьего третье. То есть лично в моем плане... У большинства, наверное, такие общие аксиомы, что он порядочный, в первую очередь - это порядочность. Первое. Что он выполняет свои..., это тоже порядочность, но там есть другой фактор он может опознать, он будет максимально стараться выполнять свои обещания, то, что он сказал, однозначно что он может выполнять. Выполняет, а еще и может. То есть до того, как мы с ним начали партнериться, у него

есть эти инструменты, он опытный, он понимает как эти процессы все делать, и честно говорит, что он может, что он не может. Очень часто в наших странах, особенно, они могут говорить, что... В чем проблема - что ожидание и реальность. В проблемах всегда конфликт появляется, когда ты ожидаешь одно, а получаешь другое. Если он тебе откровенно говорит, что он это делал или не делал, и может или не может, тогда ты начинаешь воспринимать... Окей, нет ожидания и нет проблем, то есть ты от него не ожидаешь и решаешь как-то по-другому. Когда он говорит «да, я это сделаю» и не делает, тогда начинается конфликт. Он может сказать «я постараюсь сделать» и в то же время сказать, что «я никогда не делал». И это уже... Это тоже другая ситуация. Но когда он говорит, что «я это делаю несколько раз», а ни разу не делал, тогда... Хотя очень часто в бизнесе это происходит, особенно у молодежи и это тоже приветствуется. То есть самое главное, наверное, сказать, что «хорошо, да, не делал, я слышал, знаю, но сделаю». Вот это другой вопрос, да на 90%. Вот это очень важно, потому что в партнерстве важно, чтобы он это делал, потому что очень много партнеров, мы с которыми сталкивались, они говорят «мы не делали и не будем сталкиваться, все, мы не хотим». Понятно, что это совсем какая-то другая сфера, то это не так интересно. Но если... всегда надо стремиться в твоей сфере, чтоб развивать это направление, «мы узнаем и постараемся». С этим партнером намного приятнее работать, вот это тоже одна из важных черт, которую он стремится развиваться, это тоже очень важно, и улучшать, масштабироваться, это очень важно в партнере, наверное. Ну, наверное, вот эти факторы.

---

### **Абзац 23 (Процесс)**

Это очень часто происходит, это основная проблема в бизнесе. И не всегда, что это партнер виноват, что он обманул, потому что у себя в голове всегда человек слышит то, что хочет слышать. И в этот момент я понимаю четко и захожу, что я могу этот вопрос решить, просто я не хочу вопрос этот решать. Потому что мне это надо изучать с нуля, все процессы, подключать к людям, занимать время, и это больше будет, назовем это, нервов, которые нужно решать. И как только я понимаю, что этот процесс выходит из-под контроля, и человек не компетентен в этом, конечно, не скрою - раздражает - все мы люди, это раздражает. И я сразу беру в свои руки все это, скажем так, кризис менеджмента, и полностью начинаю управлять процессом. Ну и, наверное, вот в этот момент и заключается бизнес, он может продолжать успешно это все реализовывать. Вот уверенность вот эта, она передается, ну и основная часть всех вопросов решается.

---

### **Абзац 24 (Процесс)**

Ну вообще, бизнесмены, наверное, в априори, но в моем допустим о себе если говорить, то я, так скажем, мультизадачный - я много вопросов одновременно решаю, но это в определенный короткий период, я не могу постоянно так находиться. И в такой момент появляются силы, ты параллельно решаешь все задачи и начинаешь думать, начинаешь, конечно, больше нервничать, меньше уделяешь время семье в этот момент. Иногда бывает, что ты пообедать не успеваешь, в спорт-зал не сходишь, и в этот момент начинаешь все вопросы решать, то есть чуть ли не в бассейне ты плаваешь и смотришь на телефон, то, что сейчас и происходит, все звонят, и ты решаешь много процессов. Сейчас одновременно у меня идет шесть процессов, и в каждом скажем, в трех из них серьезные нужно подключаться и много-много решать вопросы. Ну, пока что я бы не сказал, что в каком-то из них какой-то был определенный сбой из-за того, что я был менее вовлечен. Они сбой



технические, которые там происходят.

Максимально погружался, максимальное количество людей подключал. Наверное, такой вопрос... Я не сказал бы, чтобы они уменьшаются. Но если это в долгую, там более, назовем, там двух недель процесс продолжается в таком режиме, то значит, что-то не так. Нужно все-таки выстраивать... какие-то алгоритмы дают сбои, и надо выстраивать и отбрасывать менее значимые. Кстати, в этот момент, наверное, да, я отбрасываю менее значимые. То есть у меня есть там несколько проектов, которые я все-таки отбросил и перепоручил, которые они, ну менее важны. Тоже важны, но не настолько. Я их отбросил, это есть. То есть если бы не было этих шесть, допустим, задач, которые я сейчас решал бы, я, наверное, их подключу. Тоже подключался бы, решал бы те менее важные задачи. Поэтому те проекты все-таки, они немножко страдают и по времени это однозначно. То есть уже сам принимаешь решение.

---

### **Абзац 25 (Процесс)**

Делать. Просто делать. Начинаешь думать, и все... Думать надо однозначно - делать и думать. А если просто думать и не делать, можно ничего не делать. Так и остается. Это самый ценный урок. Самый ценный урок.

---

### **Абзац 26 (Процесс)**

Да. "Just do it". Только так. По-другому я не верю, чтобы было.

---

### **Абзац 27 (Процесс)**

Колоссально. Последние, наверное, 3 года. То есть это как раз тот период, когда я нахожусь здесь, я думал что я понимаю, что там... многое, так как 10 лет с Европы путешествую, езжу, работаю, стажируюсь на таком уровне. И я понял первое... Мне все говорили... Я думал, что у меня будет все-таки иначе... Ничего... Волшебства не бывает, скажем так, в то же время оно есть. Пришлось минимум полтора года на адаптацию, это минимальное, и я понял, что я ничего не понимаю, <смеется> и начинаю с нуля, начал изучать. И вот это очень важно, это колоссальное изменение у меня, конечно, внутри произошло, ты это все принимаешь, воспринимаешь после своих успехов предыдущих, что новое дело, ты должен воспринять это все, и внутри себя немножко, твое эго тоже немножко приубавить и чтобы учиться дальше. И вот я... Очень сильно начал опять сильно учиться, я все время учился, я не сказал бы, что я первые полтора года не учился - так же учился, изучал, но колоссально поменял у себя мышление, что должен более глубоко изучать все процессы, то есть тех знаний было недостаточно.

---

### **Абзац 28 (Процесс)**

Однозначно.

---

### **Абзац 29 (Процесс)**

<смеется>

Да, я много тоже читал книжек... И семье это тоже не нравится, конечно.... Но идеальный отпуск - это, если я поехал туда, где я новые возможности для бизнеса вижу. Наверное, так. То есть так и получается, точнее, куда бы ни поехал, те же самые море, гостиничные комплексы и начинаю просчитывать автоматически, как бы я построил, сколько можно было бы инвестировать, как можно привлечь строительные какие-то материалы, то же самое, сети сети ритейл. Даже на самолете летишь, начинаешь высчитывать, сколько количества людей, какой лайнер можно было бы приобрести, как бы зафрахтовать... На каждом этапе это происходит. Наверное, как и у сапожника который смотрит на обувь, как он сошьет эту обувь. Это все время в этой мысли. Иногда надоедает, иногда отпускает. Но в целом, наверное, это приятно. И еще... так отпуски и происходят, наверное, в каждой стране.

---

### **Абзац 30 (Процесс)**

Иногда бывает, иногда бывает. Но это, наверное, не о работе. Приятные мысли ты считаешь. Это не так чтобы ты там заиклен, посчитал и все, если я сейчас не посчитаю, мне плохо. Нет, это просто тебе нравится. Посчитал автоматически, как хобби. Я бы сказал, что эта деятельность, в том-то и вопрос, что она приносит мне удовольствие. Есть деятельность, которая меня не приносит удовольствие. Я вынужден заниматься, но короткий период. Потом продолжаю заниматься, чем я хочу. И то, что я занимаюсь, мне очень нравится. Это очень важно. Поэтому я бы не сказал, что оно мне не хочется полностью. Иногда - да, очень редко хочется отключиться, никого не слушать - это когда ты устал обычно происходит в этот момент. Никого не хочешь слушать, ложишься спать. Когда это происходит - только когда ты устал. Когда энергия опять появилась, ты не смог бы отдыхать, я точно это прекрасно знаю. Не смогу отключиться... даже в лес уйти, там в горы на лыжи... кстати, отключаешься такой момент, когда адреналин перебивает. Лыжи очень сильно помогают, горы очень сильно помогают тоже. Там фокусируешься, ты понимаешь, что от этого зависит твоя жизнь, безопасность... и энергия, адреналин... в этот момент отключаешься и ни о чем не думаешь... кто бы там не позвонил, тебе как бы взять не получится

---

### **Абзац 31 (Процесс)**

Да-да

---

### **Абзац 32 (Процесс)**

Да, конечно. В принципе вопросы стандартные с точки зрения, что такие вопросы задают для ряда бизнесмен, мы постоянно общаемся и коммуницируем. Задалось очень хорошо - сама задача вопросов, и она всегда всегда неожиданна, всегда хочется ответить, она всегда неожиданно, хотя вроде бы это... каждый день мы на этот вопрос сами для себя отвечаем очень часто. Благодарен, спасибо очень интересно! Еще раз повод подумать об этом и перезагрузиться, спасибо.

---

